

Er livenesshopping kun noget, der virker under nedlukningen?

Det tror vi ikke.

Tværtimod, ser vi det som et supplement til det fysiske og digitale salg samt salg via kundeklubber, lagersalg, arrangementer, lancering af nye produkter etc.

Livenesshopping finder nok et naturligt leje, men muligheden for personligt digitalt salg kan være fremtiden.

Programmet

- Velkomst ved projektleder Morten Hass Augustsen
- Erfaringer med livesalg ved Punkt 1
- ”Aktivt salg - en nødvendighed” ved Carsten Holløse, Erhvervshus Sjælland vil inspirere om Live Salg via sociale medier og helt nede på jorden tips til at komme i gang, men også vil ryste/skubbe/inspirere dig til at komme i gang med at sælge aktivt, i stedet for at vente på at kunden kommer ind ad døren.
- Muligheder for at streame ved TV Kalundborg
- Opsamling og spørgsmål

Måske kan vi bruge det til at styrke relationerne til vores kunder, generere nye kunder og give medarbejderne en ny platform at spille på - alt imens butikken styrker bundlinjen?



Arrangementsdetaljer:

Dato

25. marts kl. 18.00 - 19.00

Sted:

Online via Teams

Tilmelding:

Senest 25. marts 2021 kl.
12.00 til

info@kalundborgerhverv.dk.

Det er gratis at være med.

